Nº 11F0027M au catalogue — Nº 070
ISSN 1703-0412
ISBN 978-1-100-97530-6

Document de recherche

Série de documents de recherche sur l'analyse économique (AE)

Apport des petites et moyennes entreprises au produit intérieur brut : comparaison entre le Canada et les États-Unis

par Danny Leung et Luke Rispoli

Division de l'analyse économique
18-F, Immeuble R.-H.-Coats, 100, promenade Tunney's Pasture
Téléphone: 1-800-263-1136

Statistique Canada Statistics Canada

Canada

Apport des petites et moyennes entreprises au produit intérieur brut : comparaison entre le Canada et les États-Unis

par
Danny Leung et Luke Rispoli

11F0027M N° 070
ISSN 1703-0404
ISBN 978-1-100-97530-6

Statistique Canada
Division de l'analyse économique
18-F, Immeuble R.-H.-Coats, 100 promenade Tunney's Pasture
Ottawa K1A 0T6

Comment obtenir d'autres renseignements :
Service national de renseignements : 1-800-263-1136
Renseignements par courriel : infostats@statcan.gc.ca

Juin 2011

Nous tenons à remercier Annette Ryan de la Direction générale de la recherche économique et de l'analyse des politiques d'Industrie Canada ainsi que les participants au séminaire d'Industrie Canada pour leurs commentaires; nous remercions également le Groupe de données pour la recherche sur les politiques du Projet de recherche sur les politiques de son soutien financier.

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 2011

Tous droits réservés. Le contenu de la présente publication électronique peut être reproduit en tout ou en partie, et par quelque moyen que ce soit, sans autre permission de Statistique Canada, sous réserve que la reproduction soit effectuée uniquement à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé destiné aux journaux et/ou à des fins non commerciales. Statistique Canada doit être cité comme suit : Source (ou « Adapté de », s'il y a lieu) : Statistique Canada, année de publication, nom du produit, numéro au catalogue, volume et numéro, période de référence et page(s). Autrement, il est interdit de reproduire le contenu de la présente publication, ou de l'emmagasiner dans un système d'extraction, ou de le transmettre sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, reproduction électronique, mécanique, photographique, pour quelque fin que ce soit, sans l'autorisation écrite préalable des Services d'octroi de licences, Division des services à la clientèle, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

This publication is available in English (Catalogue no. 11F0027M, no. 070).

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

Normes de service à la clientèle

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle qui doivent être observées par les employés lorsqu'ils offrent des services à la clientèle. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec Statistique Canada au numéro sans frais 1-800-263-1136. Les normes de service sont aussi publiées dans le site www.statcan.gc.ca sous « Notre organisme » cliquez sur À propos de nous > Notre organisme > et sélectionnez « Offrir des services aux Canadiens ».

Série de documents de recherche sur l'analyse économique

La série de documents de recherche sur l'analyse économique permet de faire connaître les travaux de recherche effectués par le personnel du secteur des études analytiques et des comptes nationaux, les boursiers invités et les universitaires associés. Cette série de documents de recherche a pour but de favoriser la discussion sur un éventail de sujets tels que les répercussions de la nouvelle économie, les questions de productivité, la rentabilité des entreprises, l'utilisation de la technologie, l'incidence du financement sur la croissance des entreprises, les fonctions de dépréciation, l'utilisation de comptes satellites, les taux d'épargne, le crédit-bail, la dynamique des entreprises, les estimations hédoniques, les tendances en matière de diversification et en matière d'investissements, les différences liées au rendement des petites et des grandes entreprises ou des entreprises nationales et multinationales ainsi que les estimations relatives à la parité du pouvoir d'achat. Les lecteurs de la série sont encouragés à communiquer avec les auteurs pour leur faire part de leurs commentaires, critiques et suggestions.

Les documents sont diffusés principalement au moyen d'Internet. Ils peuvent être téléchargés gratuitement sur Internet, à www.statcan.gc.ca.

Tous les documents de recherche de cette série font l'objet d'un processus de révision institutionnelle et d'évaluation par les pairs afin de s'assurer de leur conformité au mandat confié par le gouvernement à Statistique Canada en tant qu'agence statistique et de leur pleine adhésion à des normes de bonne pratique professionnelle, partagées par la majorité.

Les documents de cette série comprennent souvent des résultats provenant d'analyses statistiques multivariées ou d'autres techniques statistiques. Il faut noter que les conclusions de ces analyses sont sujettes à des incertitudes dans les estimations énoncées.

Le niveau d'incertitude dépendra de plusieurs facteurs : de la nature de la forme fonctionnelle de l'analyse multivariée utilisée; de la technique économétrique employée; de la pertinence des hypothèses statistiques sous-jacentes au modèle ou à la technique; de la représentativité des variables prises en compte dans l'analyse; et de la précision des données employées. Le processus de la revue des pairs vise à garantir que les documents dans les séries correspondent aux normes établies afin de minimiser les problèmes dans chacun de ces domaines.

Comité de révision des publications
Direction des études analytiques, Statistique Canada
18e étage, Immeuble R.-H.-Coats
Ottawa, Ontario K1A 0T6

Signes conventionnels

Les signes conventionnels suivants sont employés dans les publications de Statistique Canada :

.	indisponible pour toute période de référence
..	indisponible pour une période de référence précise
...	n'ayant pas lieu de figurer
0	zéro absolu ou valeur arrondie à zéro
0^s	valeur arrondie à 0 (zéro) là où il y a une distinction importante entre le zéro absolu et la valeur arrondie
^{p}	provisoire
^{r}	révisé
x	confidentiel en vertu des dispositions de la *Loi sur la statistique*
^{E}	à utiliser avec prudence
F	trop peu fiable pour être publié
*	valeur significativement différente de l'estimation pour la catégorie de référence ($p<0,05$)

Table des matières

Résumé **5**

Sommaire **6**

1 Introduction **7**

2 Méthodologie **10**

2.1 Méthodologie employée par Kobe (2007) pour estimer l'apport des petites et moyennes entreprises 10

2.2 Passer des prix de base aux prix du marché 12

3 Sources de données **14**

4 Résultats **16**

5 Conclusion **19**

Bibliographie **21**

Résumé

À partir de la méthodologie ayant servi à produire des estimations de l'apport des entreprises au produit intérieur brut (PIB) américain en fonction de leur taille, les auteurs procèdent à l'estimation de l'apport des petites et moyennes entreprises au PIB comparativement à celui des grandes entreprises du secteur canadien des entreprises non agricoles en 2005. Relativement à l'ensemble du secteur des entreprises non agricoles, les petites et moyennes entreprises comptant moins de 500 employés représentent 54,2 % du PIB au Canada et 50,7 % du PIB aux États-Unis. Lorsque l'on exclut deux industries où les administrations publiques occupent une place importante au Canada (la santé et l'éducation), ces proportions s'établissent respectivement à 52,9 % et à 50,3 %.

Sommaire

À partir de la méthodologie ayant servi à produire des estimations de l'apport des entreprises au produit intérieur brut (PIB) américain en fonction de leur taille, les auteurs procèdent à l'estimation de l'apport des petites et moyennes entreprises au PIB comparativement à celui des grandes entreprises du secteur canadien des entreprises non agricoles en 2005. Relativement à l'ensemble du secteur des entreprises non agricoles, les petites et moyennes entreprises comptant moins de 500 employés représentent 54,2 % du PIB au Canada et 50,7 % du PIB aux États-Unis. Lorsque l'on exclut deux industries où les administrations publiques occupent une place importante au Canada (la santé et l'éducation), ces proportions s'établissent respectivement à 52,9 % et à 50,3 %.

1 Introduction

Les grandes entreprises ont une visibilité nettement plus grande que les petites et moyennes entreprises, et ce, pour différentes raisons. Ainsi, les grandes entreprises sont plus susceptibles de lancer de vastes campagnes publicitaires. Elles commanditent de grandes manifestations culturelles et sportives. Bon nombre de celles qui sont cotées en bourse font l'objet de l'attention des maisons de courtage; de plus, étant donné qu'une entreprise de grande taille peut assurer une part importante de l'emploi dans une région géographique donnée, les fermetures, les mises à pied ou les embauches effectuées par une telle entreprise feront souvent l'objet d'une couverture médiatique.

Prises une à une, les petites et moyennes entreprises sont moins visibles; toutefois, elles remplissent collectivement un rôle important au sein de l'économie. Elles constituent une grande source de dynamisme économique, une part importante des gains nets et des pertes nettes au chapitre de l'emploi chaque année leur étant imputable[1]. On indique souvent que le roulement continuel d'entreprises que cela représente contribue au lancement de produits et de procédés nouveaux et innovateurs au sein de l'économie[2]. Les petites et moyennes entreprises se concentrent sur des segments spécialisés du marché qui peuvent ne pas être rentables pour les entreprises plus grandes; à cette fin, elles adoptent des procédés de production adaptables permettant d'offrir des produits personnalisés. Les petites et moyennes entreprises jouent en outre un rôle important lors des premières étapes du cycle de vie des produits; misant sur leurs liens étroits avec leurs clients, elles sont souvent plus en mesure de mettre à profit les innovations techniques de base engendrées par les grandes entreprises pour créer de nouveaux produits[3].

La présente étude fait état d'estimations de l'apport des petites et moyennes entreprises au produit intérieur brut (PIB) du Canada, estimations qui sont comparables, sur le plan méthodologique, avec celles établies pour les États-Unis. Aux fins de cette étude, les petites et moyennes entreprises sont des entreprises comptant moins de 500 employés, tandis que les grandes entreprises en compteront 500 et plus. Leung et coll. (2011) ont produit les premières estimations de l'apport des entreprises au PIB selon leur taille pour le Canada en 2005, à partir essentiellement de données au niveau de l'entreprise, aux fins de procéder à la répartition, par catégorie de taille des entreprises, de chaque composante du PIB aux prix de base (traitements et salaires, revenu supplémentaire du travail, revenu mixte, excédent d'exploitation et impôts indirects sur la production après déduction des subventions). Toutefois, ces estimations pourraient ne pas se prêter à des comparaisons avec celles produites pour les États-Unis par Kobe (2007), pour la période allant de 1998 à 2004, et par Popkin (2002), pour les années 1997 et 1998, en raison de différences d'ordre méthodologique. Ainsi, dans les études de Kobe (2007) et de Popkin (2002), toutes les composantes du PIB qui n'ont pas trait à la rémunération du travail font l'objet d'une répartition entre catégories de taille d'entreprise selon une méthode indirecte faisant appel à des statistiques agrégées additionnelles (part des recettes des entreprises selon la taille de l'effectif d'après les données du U.S. Census Bureau, et part des composantes du PIB selon la catégorie de revenu d'après les données de l'Internal Revenue Service [IRS]). De plus, Leung et coll. (2011) se fondent sur le PIB aux prix de base, tandis que Kobe (2007) et Popkin (2002) optent pour les prix du marché. La différence entre ces deux méthodologies tient au fait que le PIB aux prix du marché comprend les impôts indirects sur les produits (par exemple, les taxes de vente provinciales, la taxe sur les produits et services [TPS]

1. Balakrishnan (2008) a établi que, de 1993 à 2004, les entreprises comptant 19 employés et moins ont été associées à environ 40 % des réaffectations d'emplois, soit la somme du nombre brut d'emplois créés et du nombre brut d'emplois perdus.
2. Voir notamment Acs et Audretsch (1990).
3. Voir Baldwin et Gellatly (2003) ainsi que Nooteboom (1994).

et les taxes d'accise sur l'essence et les cigarettes), ce qui n'est pas le cas du PIB aux prix de base.

Dans la présente étude, les estimations du PIB aux prix de base selon la taille des entreprises au Canada en 2005 sont établies au moyen de l'approche employée par Kobe (2007) et Popkin (2002). Ces estimations aux prix de base sont ensuite converties en estimations aux prix du marché par suite de la répartition — entre industries et entre catégories de taille des entreprises — des impôts indirects nets sur les produits dans les tableaux de la demande finale des comptes d'entrées-sorties. Les estimations pour le Canada pour 2005 sont ensuite comparées à celles de Kobe (2007) pour les États-Unis pour 2004. Il aurait certes été préférable de comparer des estimations portant sur la même année, mais la croissance économique vigoureuse enregistrée dans l'un et l'autre pays tend à indiquer que les fluctuations cycliques éventuelles de l'apport des entreprises par catégorie de taille risquent peu d'invalider la comparaison des deux économies l'une par rapport à l'autre au milieu des années 1990.

L'importance de disposer d'estimations comparables de l'apport des petites et moyennes entreprises, par opposition à celui des grandes entreprises, tient au fait que la taille des entreprises constitue une caractéristique structurelle souvent mentionnée comme différenciant l'économie canadienne de l'économie américaine. Il y a eu des études antérieures où l'on comparait l'apport des petites entreprises au Canada et aux États-Unis, mais ces comparaisons portaient seulement sur une partie du secteur des entreprises et ne reposaient pas sur une mesure de la production concordant avec celles produites par Statistique Canada et par le Bureau of Economic Analysis (BEA) des États-Unis[4]. Dans la présente étude, les parts du PIB sont présentées selon la taille des entreprises pour le secteur des entreprises non agricoles, en excluant les logements occupés par le propriétaire[5]. Le PIB l'emporte sur d'autres mesures de la production, comme les ventes, parce qu'il mesure la valeur des biens et services produits par le facteur travail et le facteur capital, et ce, sans double compte, tandis que les ventes incluent les facteurs intermédiaires. Une entreprise pourrait enregistrer de fortes ventes mais faire un faible apport au PIB si elle ajoute peu de valeur aux facteurs intermédiaires qu'elle se procure.

Les chercheurs ont aussi tenté souvent d'établir des liens entre les écarts de répartition selon la taille des entreprises d'un pays à l'autre et les différences au chapitre du dynamisme, de la maturité et de l'efficience[6]. Dans le cas particulier du Canada et des États-Unis, des études antérieures faisaient valoir que les différences de taille des entreprises peuvent expliquer une partie de l'écart de productivité du travail entre les deux pays. Dans la plupart de ces études, la production n'est pas mesurée selon le PIB[7]. L'exception est l'étude de Baldwin et coll. (2011), où l'on compare la productivité des secteurs des entreprises non constituées en société et des entreprises constituées en société dans les deux économies. Étant donné que certaines entreprises non constituées peuvent être de grande taille tandis que certaines sociétés seront de petite taille, cette étude ne traite pas directement de l'importance de la taille. Dès lors, la présente étude constitue une première étape en vue de mieux comprendre l'importance de la taille des entreprises dans l'optique de l'écart de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis[8].

---

4. Par exemple, Baldwin et coll. (2002) ont comparé l'emploi, les livraisons et la part de la valeur ajoutée des petites, des moyennes et des grandes entreprises dans le secteur de la fabrication; pour leur part, Leung et coll. (2008) ont présenté les parts de l'emploi selon la taille des entreprises pour le secteur des entreprises — excluant les entreprises agricoles et financières — dans les deux pays.
5. Les logements occupés par le propriétaire sont exclus du secteur des entreprises parce qu'ils font partie de la production du secteur des ménages.
6. Voir par exemple Beck et coll. (2003).
7. Voir notamment Almon et Tang (2009) ainsi que Leung et coll. (2008).
8. L'étape suivante consisterait à mettre au point des mesures du facteur travail selon la taille des entreprises pour les deux pays.

Les petites et moyennes entreprises de moins de 500 employés représentent une part plus importante du PIB du secteur des entreprises non agricoles au Canada (54,2 %) qu'aux États-Unis (50,7 %). Cet apport supérieur des petites et moyennes entreprises au Canada s'observe dans la plupart des industries, mais il est plus marqué dans les industries productrices de services que dans les industries productrices de biens. Cela tient en partie aux caractéristiques propres à deux industries où les administrations publiques occupent une place importante, soit la santé et l'éducation. Lorsque l'on exclut les industries en question, ces proportions s'établissent respectivement à 52,9 % et à 50,3 %.

Dans la prochaine section, nous exposons la méthodologie employée par Kobe (2007) pour calculer l'apport au PIB selon la taille ainsi que la manière dont les estimations canadiennes de l'apport au PIB selon la taille aux prix de base sont converties en estimations aux prix du marché. La section 3 présente les sources de données et la section 4, les résultats. La section 5 est la conclusion.

2 Méthodologie

2.1 Méthodologie employée par Kobe (2007) pour estimer l'apport des petites et moyennes entreprises

Disposant de données administratives au niveau de l'entreprise, Leung et coll. (2011) ont été en mesure de calculer l'apport des entreprises au PIB selon leur taille pour le Canada. À partir de données au niveau de l'entreprise, la procédure à suivre pour imputer, à la catégorie de taille pertinente, l'apport de chaque entreprise au PIB est relativement simple. Pour leur part, les estimations de Kobe (2007) portant sur les États-Unis étaient fondées principalement sur des totalisations des revenus et sur les composantes du PIB par catégorie de revenu et par industrie, d'après les données publiées par l'IRS[9], ainsi que sur des totalisations des recettes et de la masse salariale par catégorie de taille de l'effectif et par industrie d'après les données du U.S. Census Bureau[10]. Ces totalisations ont servi à ventiler les données du BEA sur le PIB entre principales composantes et entre industries. Dans la suite de cette section, nous commentons brièvement la méthodologie de Kobe (2007), que celle-ci décrit de façon détaillée dans son étude.

Le programme Statistics of U.S. Businesses (SUSB) du U.S. Census Bureau produit des totalisations de la masse salariale et des recettes selon la taille de l'effectif des entreprises, l'industrie et la forme juridique de l'entité. Toutes les industries sont prises en compte, exception faite des administrations publiques, de l'agriculture et de certaines industries mineures. Cela veut donc dire que les estimations de l'apport des entreprises au PIB américain selon la taille excluent l'industrie agricole. En ce qui touche les traitements et salaires à titre de composante du PIB, on a directement recours aux estimations de la masse salariale selon la taille de l'effectif établies par le U.S. Census Bureau pour subdiviser les traitements et salaires entre catégories de taille des entreprises[11].

Dans le cas des composantes du PIB autres que la rémunération du travail, relativement aux sociétés, une approche différente est requise, car le U.S. Census Bureau ne ventile pas ces composantes selon la taille des entreprises. L'IRS le fait, mais par catégorie de revenu, et non d'après la taille de l'effectif. Dans le but de combiner les deux sources de données, Kobe (2007) prend d'abord la part des recettes imputable aux grandes entreprises d'après les données du U.S. Census Bureau, qu'elle multiplie par le revenu total d'après les données de l'IRS. Elle obtient ainsi la fraction des revenus imputable aux grandes entreprises. Ce dernier montant sert ensuite à déterminer le nombre de catégories de revenu associées aux grandes entreprises. Supposons par exemple que les grandes entreprises représentent 60 % des recettes selon le programme SUSB et que l'IRS indique que les entreprises ont des revenus totalisant 100 milliards de dollars. Supposons également que ce montant de 100 milliards de dollars est réparti entre les entreprises en fonction de trois catégories de revenu : la première catégorie, formée des entreprises dont le revenu est d'au plus 1 million de dollars, représente 20 milliards de dollars au total; la deuxième, soit les entreprises dont le revenu se situe entre 1 million et 5 millions de dollars, totalise 30 milliards; et la catégorie comprenant les entreprises ayant un revenu supérieur à 5 millions de dollars représente le reste du montant, soit 50 milliards de dollars. Dans cet exemple, la part du revenu total qui serait imputable aux grandes entreprises

9. Les totalisations de l'IRS peuvent être consultées à l'adresse Internet www.irs.gov/taxstats/index.html.
10. Les totalisations du U.S. Census Bureau peuvent être consultées à l'adresse Internet www.census.gov/econ/susb.
11. L'attribution des avantages sociaux n'est pas effectuée en proportion de la masse salariale. Dans l'étude de Kobe (2007) comme dans celle de Leung et coll. (2011), des sources de données complémentaires ont été utilisées aux fins d'attribuer les parts prévues et non prévues par la loi du revenu supplémentaire du travail aux catégories de taille des entreprises. La méthodologie et les sources de données utilisées par Leung et coll. (2011) pour l'attribution du revenu supplémentaire du travail sont également employées ici.

serait de 60 milliards de dollars, et ces grandes entreprises constitueraient la totalité de la catégorie formée par les entreprises dont le revenu est supérieur à 5 millions de dollars et le tiers de celle correspondant à un revenu allant de 1 million à 5 millions de dollars. Cette répartition, une fois établie, est appliquée à toutes les totalisations de l'IRS portant sur les composantes du PIB selon la catégorie de revenu. En d'autres termes, la part de n'importe laquelle de ces composantes qui est imputable aux grandes entreprises correspondrait au total de la catégorie des entreprises ayant un revenu de 5 millions de dollars et plus, et à un tiers de celle des entreprises dont le revenu va de 1 million à 5 millions de dollars. Les estimations des composantes du PIB selon la taille d'après les données du U.S. Census Bureau et de l'IRS sont ensuite étalonnées, industrie par industrie, à partir des statistiques officielles du BEA.

Étant donné que l'on dispose de données au niveau des entreprises pour le Canada, il est possible de produire des estimations au moyen de la méthodologie de Kobe (2007)[12]. La composante du PIB constituée par les traitements et salaires est divisée par la taille de l'effectif des entreprises en fonction de la part de la masse salariale correspondante, tandis que la division des composantes du PIB autres que la rémunération est effectuée en fonction d'une combinaison de la part de revenu par taille de l'effectif et de la part des composantes autres que la rémunération par catégorie de revenu des entreprises — malgré le fait que l'on dispose de données sur les parts des composantes autres que la rémunération selon la taille de l'effectif des entreprises. Une fois déterminées toutes les composantes du PIB selon la taille et l'industrie, celles-ci sont étalonnées d'après les totaux industriels dans les comptes d'entrées-sorties[13].

Il convient de signaler deux points communs entre la méthodologie de Kobe (2007) et celle de Leung et coll. (2011). En premier lieu, la masse salariale selon la taille de l'effectif des entreprises sert dans les deux cas à répartir les traitements et salaires entre les catégories de taille d'entreprise. La seule différence tient à la manière dont on procède à la répartition des composantes du PIB autres que la rémunération. En second lieu, dans le cas des entreprises non constituées en société, les composantes du PIB autres que la rémunération sont imputées entièrement aux petites entreprises, du fait des limites des données pour les périodes étudiées; la méthodologie décrite précédemment s'applique uniquement à la part des composantes du PIB autres que la rémunération du travail qui est imputable aux sociétés. De ce fait, l'apport des petites et moyennes entreprises au PIB est probablement surestimé tant au Canada qu'aux États-Unis, car les entreprises non constituées en société ne sont pas toutes de petite taille. Selon Kobe (2007), la part imputable aux petites et moyennes entreprises aux États-Unis en 2002 pourrait être de deux points de pourcentage inférieure aux estimations (2002 est la seule année où ce point pourrait être examiné). Au Canada, le secteur des entreprises non constituées en société compte beaucoup moins d'entreprises de grande taille. Si l'on se fie aux données fiscales provenant des déclarations T1 (*Déclarations de revenus et de prestations*), la

12. Les estimations de l'apport au PIB canadien selon la taille sont établies selon les mêmes catégories de revenu que celles des tableaux de l'IRS. La correction des catégories de taille selon les parités de pouvoir d'achat au niveau des industries ne modifie pas les résultats de façon très notable.
13. Plus précisément, les estimations sont d'abord étalonnées d'après Rispoli (2009a, 2009b, 2009c), qui a déterminé la valeur ajoutée par composante pour le secteur des entreprises non constituées en société et pour les sociétés. Les résultats sont ensuite étalonnés d'après les comptes d'entrées-sorties.

part imputable aux petites et moyennes entreprises pourrait être inférieure aux estimations dans une proportion pouvant atteindre 0,4 point de pourcentage[14].

2.2 Passer des prix de base aux prix du marché

Les estimations de la valeur ajoutée par industrie sont fondées sur des paramètres d'évaluation qui varient d'un pays à l'autre. Ainsi, les estimations du PIB par industrie sont fondées sur les prix de base au Canada, mais sur les prix du marché aux États-Unis. Les différences entre les estimations aux prix du marché et celles aux prix de base tiennent aux impôts indirects et aux subventions rattachées aux produits, qui équivalaient à quelque 9 % de l'économie canadienne en 2005. Dans cette section, nous décrivons comment les estimations de l'apport au PIB selon la taille aux prix de base pour le Canada sont modifiées de manière à y incorporer les impôts indirects nets sur les produits.

Aux États-Unis, les impôts indirects sur les produits (ou taxes à la consommation) sont incorporés à la production de l'industrie qui doit percevoir ces impôts, puis les verser à l'État[15]. Les taxes de vente et les taxes d'accise sont deux des principales formes que prennent ces impôts indirects. Les taxes de vente générales peuvent être perçues par les détaillants, les grossistes et les établissements de services. Les taxes de vente sur les biens sont incorporées à la production à la fois dans l'industrie du commerce de gros et dans celle du commerce de détail, tandis que les taxes de vente sur les services sont incorporées à la production de l'industrie fournissant les services en question. Il n'y a que quelques taxes d'accise qui sont imputées à l'industrie de la fabrication, par exemple les taxes sur le tabac et sur l'alcool. Les autres taxes d'accise sont imputées aux industries du commerce de gros et du commerce de détail. Les droits de douane sont également réputés être des taxes à la consommation et sont inclus dans la production des grossistes.

Au Canada, les comptes d'entrées-sorties font état des impôts indirects sur les produits selon le type d'impôt et de produits; par contre, on n'établit pas d'estimations de ces impôts par industrie à partir de cette source d'information. Les estimations relatives aux taxes à la consommation par industrie pour le Canada sont produites au moyen de la méthode mise au point par le BEA (comptes d'entrées-sorties) et mentionnée à la section précédente. Plus précisément, les taxes à la consommation sont incorporées à la production de l'industrie responsable de leur perception et de leur versement à l'État. La taxe sur les produits et services/taxe de vente harmonisée (TPS/TVH) perçue à l'égard des services est imputée à l'industrie des services tandis que la TPS/TVH sur les biens est répartie entre les industries du commerce de gros et du commerce de détail en fonction de leur part respective des versements nets de TPS/TVH à l'Agence du revenu du Canada (ARC)[16]. Les taxes de vente provinciales sont imputées aux détaillants et les droits de douane à l'importation, les taxes d'accise et les taxes sur la quantité de gallons de carburant, aux grossistes. Les taxes d'accise sur le tabac et l'alcool sont imputées aux fabricants.

---

14. Les estimations relatives aux entreprises non constituées en société de grande taille étaient fondées sur l'agrégation d'éléments du PIB (revenu du travail, versements d'intérêts, impôts payés, dépréciation et revenu net) d'après les données fiscales T1 telles que remaniées en 2008 à l'égard de ces entreprises. Les données sur ces grandes entreprises non constituées entrent principalement dans la catégorie des sociétés de personnes. Le remaniement a consisté notamment à subdiviser les entreprises entre entreprises individuelles et sociétés de personnes à partir des données des déclarations T1 de 2008. Une base de données sur les sociétés de personnes couplant les entreprises ayant produit une déclaration T1 qui sont associées à des sociétés de personnes aux autres sociétés de personnes a été créée au moyen de l'information provenant des formulaires T5013 (*État des revenus d'une société de personnes*) ou d'autres renseignements sur les sociétés de personnes fournis dans les déclarations T1. Pour le moment, on ne dispose pas de ces données pour les années antérieures à 2008. Par conséquent, il n'a pas été possible d'établir d'estimations relatives aux grandes entreprises non constituées pour les années en question.
15. Horowitz et Planting (2009) décrivent en détail la répartition des impôts indirects sur les produits aux États-Unis.
16. On constate que, dans l'industrie du commerce, 75 % de la TPS/TVH est perçue par les détaillants et 25 %, par les grossistes.

Une fois les impôts indirects imputés aux industries qui les perçoivent, ils sont répartis par catégorie de taille d'entreprise au moyen du revenu d'exploitation (ensemble des impôts indirects, sauf la TPS/TVH) ou de la valeur ajoutée (TPS/TVH seulement).

3 Sources de données

De manière à obtenir des mesures de chacune des composantes du PIB, il faut utiliser des données provenant de différents fichiers administratifs. Les états financiers codés selon l'Index général des renseignements financiers (IGRF) et joints aux déclarations T2 (*Déclarations de revenus des sociétés*) sont la principale source de données servant à produire des mesures du revenu et de l'excédent d'exploitation qui soient compatibles avec celles utilisées dans le Système de comptabilité nationale (SCN)[17]. La principale source de données sur le revenu du travail est constituée par les feuillets T4 (*État de la rémunération payée*) que toutes les entreprises, qu'elles soient ou non constituées en société, délivrent à leurs employés aux fins de l'impôt sur le revenu[18]. L'effectif de chaque entreprise est établi à partir des données de l'Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures de travail. Le fichier de la TPS nette de l'ARC est utilisé pour répartir la TPS sur les biens entre les détaillants et les grossistes.

C'est au moyen du Registre des entreprises que l'on met en correspondance tous les renseignements provenant de ces sources de données avec le groupe de la société mère ultime, selon le concept d'entreprise adopté par Leung et coll. (2011), et aussi dans la plupart des cas par Kobe (2007). On définit l'entreprise comme étant une entité juridique ou un groupe d'entités juridiques consolidées faisant l'objet d'un jeu complet d'états financiers. Le groupe d'entreprises de la société mère ultime comprend les entreprises dans lesquelles une même entreprise — la société mère ultime — détient une participation majoritaire. Cette définition de l'entreprise convient à la présente analyse, puisque c'est la société mère ultime qui prend les décisions pour le groupe d'entreprises qu'elle possède et contrôle.

L'approche de Kobe (2007) fait appel dans un premier temps à la répartition des revenus et de la masse salariale selon la taille de l'effectif des entreprises à partir des données du programme SUSB. Armington (1998) indique que, dans le contexte du programme SUSB, l'entreprise correspond au plus haut niveau d'agrégation des entités juridiques commerciales ayant le même propriétaire[19]. Par contre, les totalisations du revenu et les composantes du PIB par catégorie de revenu d'après les données de l'IRS se situent à un niveau d'agrégation des entreprises plus bas. La raison en est que, aux États-Unis, les entreprises peuvent produire des déclarations de revenus consolidées auprès de l'IRS — mais n'y sont pas obligées. C'est sans compter que, pour pouvoir produire une déclaration consolidée, la société mère doit détenir au moins 80 % du capital-actions des autres membres du groupe[20], alors que la proportion servant à définir les groupes d'entreprises comptant une société mère ultime aux fins de l'approche mentionnée précédemment est de 50 %. Étant donné que ce ne sont pas toutes les entreprises qui produisent des déclarations de revenus consolidées aux États-Unis et que le niveau d'agrégation est plus bas que dans le cas des groupes d'entreprises comptant une société mère ultime même lorsque ces groupes produisent une déclaration consolidée, le nombre d'entreprises faisant partie des catégories de revenu supérieures sera plus bas que si tous les groupes d'entreprises

17. Dans le SCN, les bénéfices correspondent aux bénéfices d'exploitation, soit les bénéfices tirés de la production, plutôt qu'aux bénéfices totaux.
18. Comme dans l'étude de Leung et coll. (2011), la présente analyse fait appel aux fichiers de l'IGRF et aux fichiers T4 préparés respectivement par la Division de la statistique des entreprises et par la Division des comptes des revenus et des dépenses de Statistique Canada.
19. En outre, le secteur d'une entreprise à unités multiples est déterminé en fonction de la masse salariale selon les données du programme SUSB, soit la même approche que celle de Leung et coll. (2011).
20. Pour de plus amples renseignements, voir Internal Revenue Service (2010).

comptant une société mère ultime produisaient des déclarations consolidées[21]. Dès lors, il est probable que la part du PIB imputable aux grandes entreprises aux États-Unis soit sous-estimée.

21. Au Canada, les entreprises ne produisent pas de déclarations consolidées. Aux fins de la présente analyse, les données du Registre des entreprises sont utilisées afin d'agréger ces déclarations non consolidées au niveau du groupe d'entreprises de la société mère ultime. Dans le cadre de cette agrégation, on a pris bien soin de ne pas inclure les éléments de l'état des résultats qui donneraient lieu à une double comptabilisation des revenus et des bénéfices.

4 Résultats

Au Canada, les petites et moyennes entreprises (c'est-à-dire les entreprises comptant moins de 500 employés) ont représenté 54,2 % du PIB du secteur des entreprises en 2005, ce qui équivaut à 576,9 milliards de dollars, comparativement à 45,8 % (486,7 milliards de dollars) pour les grandes entreprises (500 employés et plus) (tableau 1)[22,23]. Aux États-Unis, en 2004, ces proportions ont été respectivement de 50,7 % (4,7 billions de dollars) et de 49,3 % (4,6 billions de dollars) (tableau 1).

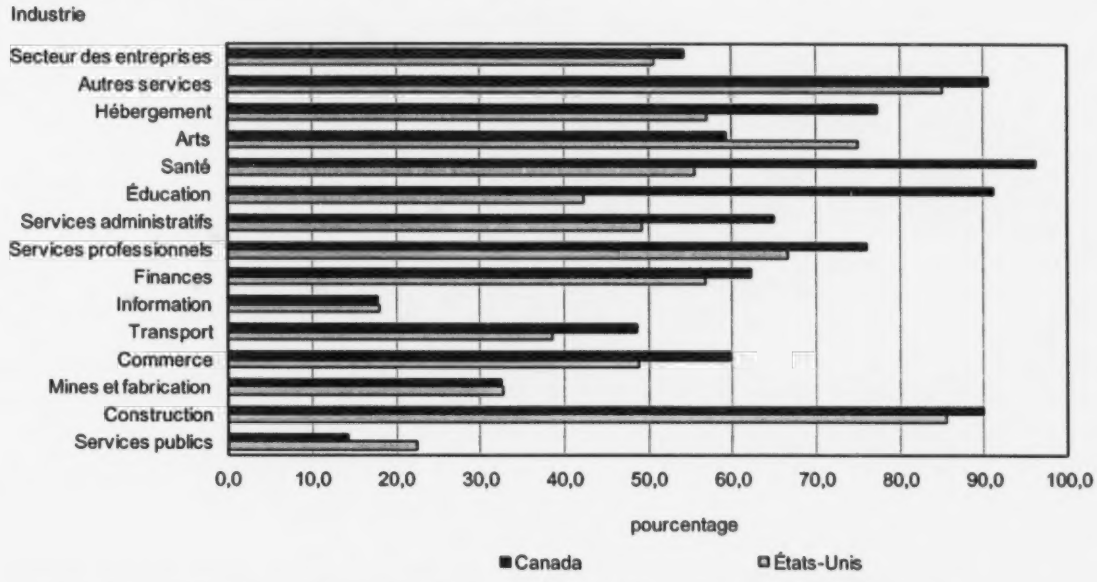
Tableau 1
Produit intérieur brut du secteur des entreprises selon la taille des entreprises, Canada (2005) et États-Unis (2004)

	Canada	États-Unis	Canada	États-Unis
	milliards de dollars		pourcentage	
Petites et moyennes	576 929	4 717 708	54,2	50,7
Grandes	486 737	4 593 035	45,8	49,3
Total	1 063 666	9 310 743	100,0	100,0

Sources : Statistique Canada, calculs des auteurs (estimations du produit intérieur brut pour le Canada pour 2005); et Kobe (2007) (estimations du produit intérieur brut pour les États-Unis pour 2004).

22. Le secteur des entreprises exclut l'agriculture et les logements occupés par le propriétaire.
23. Étant donné que les impôts indirects nets perçus sur les produits sont répartis de façon uniforme entre les petites et les grandes entreprises, les parts du PIB aux prix du marché selon la taille des entreprises ne diffèrent pas sensiblement de celles établies aux prix de base. Leung et coll. (2011) indiquent que les petites entreprises canadiennes ont produit 54,3 % du PIB du secteur des entreprises aux prix de base.

Graphique 1
Apport des petites et moyennes entreprises au produit intérieur brut aux prix du marché, par industrie, Canada et États-Unis



Sources : Statistique Canada, calculs des auteurs (estimations du produit intérieur brut selon la taille des entreprises pour le Canada pour 2005); et Kobe (2007) (estimations du produit intérieur brut selon la taille des entreprises pour les États-Unis pour 2004).

Le graphique 1 montre que, tant au Canada qu'aux États-Unis, les petites et moyennes entreprises représentaient la plus grande partie de l'apport au PIB dans la plupart des industries : construction; finances; services professionnels; santé; arts, spectacles et loisirs; hébergement et services de restauration; et autres services (on trouvera les données à cet égard au tableau explicatif 1 de l'annexe). Au Canada, les petites et moyennes entreprises ont aussi représenté la plus grande partie de l'apport au PIB dans les industries du commerce, des services d'enseignement et des services administratifs. Il est intéressant de noter que l'apport des petites et moyennes entreprises au PIB est similaire au Canada et aux États-Unis dans le cas des industries productrices de biens, alors que, dans les industries de services, l'apport des petites et moyennes entreprises canadiennes tend à être nettement supérieur. Cette observation concorde avec le fait que la taille du marché est l'un des facteurs déterminants de la taille des entreprises. Considérant le fait que les échanges commerciaux porteront en principe davantage sur des biens que sur des services, l'Accord de libre-échange nord-américain aura pour effet de limiter l'effet de la taille de la population sur les entreprises productrices de biens; de même, étant donné que les services sont moins susceptibles de faire l'objet d'échanges commerciaux, la plus faible concentration de la population canadienne aura pour effet de limiter la taille des entreprises canadiennes productrices de services par rapport à leurs concurrentes américaines. Cela dit, la place prépondérante des petites et moyennes entreprises dans les industries de l'éducation et de la santé au Canada découle du fait que l'État remplit un rôle nettement plus direct dans ces industries au Canada qu'aux États-Unis et que, lorsque l'on exclut des estimations du secteur des entreprises la part de l'État dans les industries de l'éducation et de la santé, l'apport des petites et moyennes entreprises au Canada descend à 52,9 %, contre 50,3 % aux États-Unis.

Le tableau 2 présente la distribution du PIB imputable aux petites et moyennes entreprises et de celui imputable aux grandes entreprises par industrie au Canada et aux États-Unis. Dans les deux pays, la structure industrielle des petites et moyennes entreprises est similaire, les cinq industries principales représentant 70 % du PIB associé à ces entreprises aux États-Unis et près de 75 % au Canada. Dans le cas du Canada, ce sont les industries combinées du commerce de gros et du commerce de détail qui se classent en tête au chapitre de la part du PIB associée aux petites et moyennes entreprises (21 %); viennent ensuite les finances (16 %), les mines et la fabrication (17 %), la construction (12 %) et les services professionnels (8 %). Aux États-Unis, c'est l'industrie des finances qui arrive en premier avec une part de 22 %; elle est suivie des industries combinées du commerce de gros et du commerce de détail (15 %), puis des industries des mines et de la fabrication (11 %), des services professionnels (11 %) et de la construction (10 %). Il existe toutefois une différence notable entre les deux pays dans le cas de l'industrie de la santé, qui représente 9 % du PIB associé aux petites et moyennes entreprises aux États-Unis contre 5 % au Canada, la raison étant que l'on retrouve davantage d'établissements de soins de santé privés aux États-Unis qu'au Canada.

Pour ce qui est des grandes entreprises, les industries des mines et de la fabrication représentaient la part la plus importante du PIB dans les deux pays, soit 42 % au Canada et 23 % aux États-Unis. Venaient ensuite les industries combinées du commerce de gros et du commerce de détail (17 % dans les deux pays), puis les finances (17 % aux États-Unis et 12 % au Canada). De même que dans le cas des petites et moyennes entreprises, le PIB associé aux grandes entreprises dans le domaine de la santé était nettement plus élevé aux États-Unis (8 %) qu'au Canada.

Tableau 2
Distribution du produit intérieur brut selon la taille des entreprises et l'industrie, Canada (2005) et États-Unis (2004)

	Petites et moyennes		Grandes	
	États-Unis	Canada	États-Unis	Canada
	pourcentage			
Mines et fabrication	11	17	23	42
Services publics	1	1	4	6
Construction	10	12	2	2
Commerce de gros et de détail	15	21	17	17
Transport et entreposage	3	5	4	6
Information et industries culturelles	2	1	10	8
Finances	22	16	17	12
Services professionnels	11	8	6	3
Services administratifs	4	4	4	2
Services d'enseignement	1	0	1	0
Services de santé	9	5	8	0
Arts, spectacles et loisirs	2	1	1	1
Hébergement et services de restauration	4	5	3	2
Autres services	5	4	1	0
Total	100	100	100	100

Sources : Statistique Canada, calculs des auteurs (estimations du produit intérieur brut selon la taille des entreprises pour le Canada pour 2005); et Kobe (2007) (estimations du produit intérieur brut selon la taille des entreprises pour les États-Unis pour 2004).

5 Conclusion

La présente étude fait état d'estimations de l'apport des petites et moyennes entreprises au PIB canadien, selon la méthodologie utilisée par Kobe (2007) dans son étude relative aux États-Unis. Il est important de disposer d'estimations comparables de l'apport des petites et moyennes entreprises, car la taille des entreprises constitue une caractéristique structurelle qui différencie l'économie canadienne de l'économie américaine. L'établissement d'estimations du PIB selon la taille des entreprises pour les deux pays constitue une première étape en vue de déterminer si les différences touchant la taille des entreprises constituent un facteur important aux fins d'expliquer l'écart de productivité du travail entre le Canada et les États-Unis.

On constate que l'apport des petites et moyennes entreprises comptant moins de 500 employés est plus élevé au Canada (54,2 %) qu'aux États-Unis (50,7 %). Les petites et moyennes entreprises engendraient la majorité du PIB dans nombre d'industries : 10 sur 14 au Canada et 7 sur 14 aux États-Unis. Cet apport était plus semblable entre les deux pays dans les industries productrices de biens que dans les industries productrices de services. Cette observation concorde avec le fait que la taille du marché est l'un des principaux déterminants de la taille des entreprises et que les biens sont plus susceptibles que les services de faire l'objet d'échanges commerciaux transfrontaliers. Une autre raison expliquant l'écart entre les deux pays tient à la place des administrations publiques en ce qui touche les services des industries de la santé et de l'éducation, ce qui donne lieu à des différences significatives dans la structure du marché des deux pays pour les industries en question.

Les travaux futurs des auteurs sur le sujet porteront d'abord sur l'élaboration de mesures comparables du facteur travail selon la taille des entreprises, de sorte que l'on puisse calculer la productivité du travail selon la taille des entreprises. Un autre objectif sera de définir de nouveaux moyens de déterminer la distribution des composantes du PIB — autres que la rémunération — par catégorie de taille d'entreprise dans le cas des entreprises non constituées en société. Enfin, les auteurs établiront des estimations portant sur une période plus longue, pour qu'il soit possible d'examiner dans quelle mesure les écarts dans l'apport des petites et moyennes entreprises à l'économie varient au fil du temps.

Tableau explicatif 1
Part du produit intérieur brut aux prix du marché imputable aux petites et moyennes entreprises, par industrie, Canada et États-Unis

	États-Unis	Canada
	pourcentage	
Services publics	22,4	14,2
Construction	85,6	89,9
Mines et fabrication	32,7	32,5
Commerce de gros et de détail	48,7	59,7
Transport et entreposage	38,6	48,5
Information et industries culturelles	18,0	17,7
Finances	56,8	62,2
Services professionnels	66,6	76,2
Services administratifs	49,3	64,9
Services d'enseignement	42,3	91,1
Services de santé	55,4	96,2
Arts, spectacles et loisirs	74,9	59,2
Hébergement et services de restauration	57,1	77,4
Autres services	85,0	90,6
Secteur des entreprises	50,7	54,2
Secteur des entreprises, excluant la santé et l'éducation	50,3	52,9

Sources : Statistique Canada, calculs des auteurs; et Kobe (2007).

Bibliographie

Acs, Z.J., et D.B. Audretsch. 1990. *Innovation and Small Firms.* Cambridge, Massachusetts. MIT Press.

Almon, M.-J., et J. Tang. 2009. *Do Very Large Producers Contribute to the Canada-U.S. Productivity Gap? Evidence from Manufacturing.* Ottawa, Ontario. Economic Research and Policy Analysis Branch, Industry Canada. Working Paper Series. No. 2011-01 (IC 60857).

Armington, C. 1998. *Statistics of U.S. Businesses—Microdata and Tables of SBA/Census Data on Establishments by Firm Size.* Washington, D.C. Office of Advocacy, United States Small Business Administration. Consultant to Small Business Administration. Contract number 7.312.0188.

Balakrishnan, R. 2008. *Canadian Firm and Job Dynamics.* International Monetary Fund (IMF) Working Paper 08/31. Washington, D.C. International Monetary Fund.

Baldwin, J.R., et G. Gellatly. 2003. *Innovation Strategies and Performance in Small Firms.* Cheltenham, United Kingdom. Edward Elgar Publishing Limited.

Baldwin, J.R., R.S. Jarmin, et J. Tang. 2002. *L'importance accrue des producteurs plus petits dans le secteur de la fabrication : Comparaison Canada/États-Unis.* Produit n° 11F0027M au catalogue de Statistique Canada. Ottawa, Ontario. Série de documents de recherche sur l'analyse économique (AE). N° 3.

Baldwin, J.R., D. Leung, et L. Rispoli. 2011. *Productivité du travail des entreprises individuelles et des sociétés de personnes non constituées : incidence sur l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis.* Produit n° 11F0027M au catalogue de Statistique Canada. Ottawa, Ontario. Série de documents de recherche sur l'analyse économique (AE). À paraître.

Beck, T., A. Demirgüç-Kunt, et R. Levine. 2003. *Small and Medium Enterprises, Growth and Poverty: Cross-Country Evidence.* Washington, D.C. The World Bank. World Bank Policy Research Working Paper 3178.

Horowitz, K.J., et M.A. Planting. 2006 (updated 2009). *Concepts and Methods of the U.S. Input-Output Accounts.* Washington, D.C. Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce.

Internal Revenue Service. 2010. *Statistics of Income 2007—Corporation Income Tax Returns.* Washington, D.C. Internal Revenue Service, U.S. Department of the Treasury.

Kobe, K. 2007. *The Small Business Share of GDP, 1998-2004.* Washington, D.C. Office of Advocacy, United States Small Business Administration. Economic Consulting Services, LLC. Consultant to Small Business Administration. Contract number SBAHQ-05-M-0413.

Leung, D., C. Meh, et Y. Terajima. 2008. « Productivity in Canada: Does firm size matter? » *Bank of Canada Review.* Autumn. p. 7 à 16.

Leung, D., L. Rispoli, et B. Gibson. 2011. *Les petites, moyennes et grandes entreprises dans l'économie canadienne : mesure de leur contribution au produit intérieur brut en 2005.* Produit n° 11F0027M au catalogue de Statistique Canada. Ottawa, Ontario. Série de documents de recherche sur l'analyse économique (AE). N° 69.

Nooteboom, B. 1994. « Innovation and diffusion in small firms: Theory and evidence ». *Small Business Economics.* Vol. 6. N° 5. p. 327 à 347.

Popkin, J. 2002. *Small Business Share of NAICS Industries (Final Report)*. Washington, D.C. Office of Advocacy, United States Small Business Administration. Joel Popkin and Company. Consultant to Small Business Administration. Contract number SBAHQ-01-M-0156.

Rispoli, L. 2009a. *Mesure de la contribution du secteur des entreprises non constituées en société à l'économie canadienne, 1997 à 2002.* Produit n° 11-624-M au catalogue de Statistique Canada. Ottawa, Ontario. Aperçus sur l'économie canadienne. N° 23.

Rispoli, L. 2009b. *Tendances du produit intérieur brut et du travail autonome dans les entreprises non constituées en société de l'économie canadienne, 1987 à 2005.* Produit n° 11-624-M au catalogue de Statistique Canada. Ottawa, Ontario. Aperçus sur l'économie canadienne. N° 24.

Rispoli, L. 2009c. « Tendances du produit intérieur brut et du travail autonome dans les entreprises non constituées en société : 1987 à 2005 ». *L'Observateur économique canadien.* Vol. 22. N° 9. Produit n° 11-010-X au catalogue de Statistique Canada. Ottawa, Ontario. p. 3.1 à 3.12.